**Ihr Herz schlägt für Innovation und Nachhaltigkeit? KOMMEN SIE JETZT ZU UNS!**

Bei Quantron arbeiten Innovation und Erfahrung jeden Tag zusammen, um eine nachhaltigere Mobilität zu erreichen. In unserem Unternehmen herrscht ein flexibles Arbeitsumfeld mit einer einzigartig hohen Motivation. Wir verfügen über eine schnelllebige, spannende und kollaborative Kultur, in der Sie die Möglichkeit haben, Ihre Ideen schnell umzusetzen, mit einem niedrigen Maß an Hierarchie und Bürokratie.

Ein Bild, das Text, Straße, Weg, Autobahn enthält.

Automatisch generierte BeschreibungEin Bild, das Text enthält.

Automatisch generierte Beschreibung

TEAM LEAD (M/W/D)

Sales (Deutschlandweit)

Aufgabengebiet:

* Entwicklung eines mehrjährigen strategischen und operativen Plans, der alle Dimensionen der Geschäftseinheit abdeckt: strategische Positionierung, Vertriebs- und Marketingplanung, Partnerschafts-Roadmap, Prozess- und Systemimplementierungsplan, operative Standards, Rekrutierung, Onboarding und Entwicklungsplan
* Umsetzung von vierteljährlichen, monatlichen, wöchentlichen und täglichen Strategien und Initiativen zur Erreichung von Entwicklungs-, Umsatz- und Profitabilitätsziele
* Erstelle und garantiere die Ausführung operativer Standards, um die Akquise und die Betreuung von B2B-Partnern, die Vertriebseffektivität und ein hervorragendes Kundenerlebnis zu maximieren
* Nutzung von Reportings und Dashboards, um umsetzbare Handlungsempfehlungen zu geben und die Ausrichtung am Gesamtgeschäftsplan zu gewährleisten
* Führung, Weiterentwicklung und Motivation, sowie das Setzen von klaren Team- und Einzelzielen, um ein leistungsstarkes Team zu entwickeln und zu fördern
* Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen innerhalb der Gruppe, wie z.B. Operations, Logistik, HR und Finance, um sowohl einen reibungslosen und effizienten Betrieb als auch zuverlässige Prognosen, Budgetierung und Berichterstattung zu gewährleisten
* Identifizierung und Aufbau strategischer Beziehungen zu wichtigen Stakeholdern wie OEMs, Händlern, Experten der Automobilbranche, der Branchenpresse und anderen Dienstleistern, um ein effektives

und weitreichendes Netzwerk zu entwickeln, das das Wachstum unserer Marke weiter fördert

* Stelle traditionelle Arbeitsweisen in Frage, um durch ein ausgewogenes Verhältnis von Input und Output die beste Lösung zu finden

Voraussetzung:

* 5+ Jahre Erfahrung in einer Management- oder Business Development-Position in einem führenden Nutzfahrzeug Unternehmen, idealerweise mit P&L- und/oder Performance-Verantwortung
* 3+ Jahre Erfahrung in der Führung von (Vertriebs-) Mitarbeitern in einem dynamischen Umfeld
* Eine starke Erfolgsbilanz bei der Skalierung und Strukturierung einer Vertriebsorganisationen
* Erfahrung im Umgang mit externen Partnern und B2B-Kunden auf allen Ebenen
* Nachgewiesene Erfolgsbilanz durch überdurchschnittliche Leistungen auf Einzel- und Teamebene
* Eine kaufmännische Denkweise mit hervorragenden Kommunikations-, und Vertriebsfähigkeiten sowie einer hohen emotionalen Intelligenz
* Strategischer Denker, der Daten, Logik und Instinkt effektiv einsetzt, um Probleme zu identifizieren und Lösungen herzuleiten und umzusetzen
* Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch (schriftlich und mündlich)

Warum wir?

* Wir arbeiten nur an nachhaltiger Mobilität.
* Durch die Kombination von Fachwissen und Leidenschaft können Sie schnell mit uns wachsen, sowohl in Bezug auf Fähigkeiten als auch in Bezug auf Verantwortlichkeiten.
* Teamwork steht bei uns vor Hierarchie und Freigabeprozessen.
* Flexibler Arbeitszeitablauf

Wir betrachten Vielfalt als einen entscheidenden Faktor für unser Wachstum. Als Arbeitgeber sind unsere Entscheidungen zur Talentakquise auf Fähigkeiten und Erfahrungen basiert und wir legen großen Wert auf Energie, Mut und Zuverlässigkeit.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und darauf mehr über Ihre Geschichte zu erfahren.

**Schließen Sie sich jetzt der E-Revolution im Personen- und Güterverkehr an!**

**2022 ist das Jahr, um mit uns zu wachsen! #GROWWITHUS!**

Senden Sie uns Ihre Bewerbung inkl. Lebenslauf und Motivationsschreiben an**:** [**hr@quantron.net**](mailto:hr@quantron.net)

Möchten Sie mehr über Quantron erfahren? Folgen Sie uns auf Social-Media!

[](https://www.youtube.com/channel/UCDQ-CKkS8XMHcJ9Ze-6UVNA)

[www.quantron.net](http://www.quantron.net/)